

<<商务贸易英语口语>>

图书基本信息

书名：<<商务贸易英语口语>>

13位ISBN编号：9787561120842

10位ISBN编号：7561120842

出版时间：2005-6

出版时间：大连理工大学出版社

作者：耿延宏

页数：262

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<商务贸易英语口语>>

前言

中国加入世界贸易组织以来, 对外贸易呈现出一幅崭新的面貌, 直接和间接参与对外贸易的工作人员也越来越多。

为了适应这一新形势, 特编写《商务贸易英语口语》一书, 旨在帮助广大业内人士及将要从事这一行业工作的朋友提高专业英语口语水平。

本书以商品贸易的各主要环节为中心内容, 包括贸易联系、讨价还价、支付形式、包装发运、货物保险、贸易方式、申诉索赔和诉诸仲裁等内容。

全书共八章, 每章为一个主题, 每个主题下有四个话题, 每个话题下有三至四段对话。

对话短小、精悍, 突出了专业性与实用性。

、每章除提出与本主题业务有关的词语之外, “常用句型”供读者自行编对话练习时参考使用, 每章最后还设了“行家指点”, 向读者介绍了与本主题相关的外贸实务的重点内容及注意事项。

国际贸易发展迅速, 方式不断更新, 使用语言亦日新月异。
因编者水平有限, 书中难免有不妥和错误之处, 请读者批评指正。

<<商务贸易英语口语>>

内容概要

《商务贸易英语口语》是“行话连篇说英语”之一，该书以商品贸易的各主要环节为中心内容，包括贸易联系、讨价还价、支付形式、包装发运、货物保险、贸易方式、申诉索赔和诉诸仲裁等内容。

全书共八章，每章为一个主题，每个主题下有四个话题，每个话题下有三至四段对话。

对话短小、精悍，突出了专业性与实用性。

每章除提出与本主题业务有关的词语之外，“常用句型”供读者自行编对话练习时参考使用，每章最后还设了“行家指点”，向读者介绍了与本主题相关的外贸实务的重点内容及注意事项。

该书可供各大专院校作为教材使用，也可供从事相关工作的人员作为参考用书使用。

<<商务贸易英语口语>>

书籍目录

第一章 贸易联系1 客户联系2 产品介绍3 展览促销4 接待访问第二章 讨价还价1 市场分析2 买方询盘3 虚盘实盘4 接受/拒绝第三章 支付形式1 建议托收2 坚持开证3 分期付款4 催促付款第四章 包装发运1 讨论包装2 检验包装3 联络订舱4 发货情况第五章 货物保险1 何方投保2 附加险别3 保险费率4 保险咨询第六章 贸易方式1 寄售销售2 代理销售3 经销销售4 招标采购第七章 申诉索赔1 质量争议2 数量索赔3 期限争议4 其他分歧第八章 诉诸仲裁1 诉诸仲裁2 双方申辩3 斡旋调解4 继续合作

章节摘录

Mr. Smith来到广州与厂商的代理Ben继续商谈购丝绸事宜。

Mr. Smith以公司小、资金周围有困难为由，希望Ben能够接受托收作为付款方式。

B: Welcome to Guangzhou !

Nice to meet you. S: Glad to meet you, too. What a good day !

I hope you've got good news to me. B: Well, I can hardly say that. S: What's the reply you got about the terms of payment from the manufacturer ?

B: As you know, the silk they produce is of superior quality, and they usually have large orders at hand. They often give such accommodation as using D/P or D/A to their regular customers or customers with orders worth more than US \$ 5,000. S: I see. They don't want to make an exception for this deal. B: I'm afraid it is, though I have done what I can. They insist on an L/C to be opened with a bank satisfactory to them. S: To tell you frankly, an L/C will increase the cost of our import, and we also have to pay a deposit when we open a letter of credit. Maybe it makes no difference to them, but it does to us. B: The best way is that you may talk with your bank to reduce your deposit to the minimum. S: But I do hope you avoid putting us to so much trouble in establishing an L/C. B: As you know, an irrevocable L/C can give the exporter an additional protection of the banker's guarantee. And this is what we usually follow in our imports. S: Such being the case, we'll open an irrevocable L/C in your favor 30 days before shipment. B: Thank you for your understanding. May we have a successful cooperation.

<<商务贸易英语口语>>

编辑推荐

《商务贸易英语口语》让你领略现代贸易洽谈中的各种要领和技巧，带你走上成功之路！实战的商务贸易范例，实用的英语口语。

<<商务贸易英语口语>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>